

Auf diese typischen Fragen von Interessentinnen und Interessenten sollten Sie sich vorbereiten

Aus Sicht eines Kaufinteressenten ist es eine große Herausforderung, sich in kurzer Frist ein möglichst vollständiges Bild über das zu verkaufende Unternehmen zu verschaffen. Immerhin soll er an Sie einen möglichst hohen Kaufpreis zahlen. Damit geht er in der Regel hohe finanzielle Risiken ein, wofür er ein hohes Maß an Vertrauen in sein Invest gewinnen muss. Da ist es hilfreich, wenn Sie seine Fragen antizipieren und die Antworten und Dokumentationen sofort zur Hand haben.

Nach unserer Erfahrung erstrecken sich die Informationsbedürfnisse in der Regel auf folgende Bereiche:

1. Markt- und Wettbewerbssituation
2. Produkt- und Leistungsportfolio
3. Organisation:
 - a. Kundenstrukturen
 - b. Lieferantenstrukturen
 - c. Personalstrukturen
 - d. Maschinelle Ausstattung
 - e. Standortbedingungen
4. Finanzwirtschaftliche Situation
 - a. Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen
 - b. Aktuelle Auftragslage
 - c. Perspektiven

Die Informationsbedürfnisse sind sicher nachvollziehbar. Für Sie als Verkäufer stellt sich jedoch demgegenüber eine ganz andere Frage: Was offenbare ich zu welchem Zeitpunkt?

Immerhin benötigen Sie größtmögliche Diskretion und wollen naturgemäß Ihre Betriebsgeheimnisse nur Zug um Zug gegen Kaufpreiszahlung offenlegen. Hier gilt es also eine Balance zwischen dem berechtigten Informationsbedürfnis des Interessenten und Ihren Schutzbelangen zu finden.

Zu jedem Prozessstadium gehört also eine typische Informationstiefe in Verbindung mit einer vertraglich zugesicherten Vertraulichkeit.

Wie das funktioniert, erklären wir Ihnen gerne in einem persönlichen Beratungsgespräch.

Hier präsentieren wir Ihnen einige typische Fragestellungen. Je nach Fallsituation können diese durchaus deutlich tiefer gehen.

1. Markt- und Wettbewerbssituation

Welchen Marktanteil hat Ihr Unternehmen?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wer sind Ihre stärksten Wettbewerber?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Welche Alleinstellungsmerkmale zeichnen Ihr Unternehmen aus?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie schätzen Sie die Zukunftschancen des Marktes ein?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

2. Produkt- und Leistungsportfolio

Inwieweit hebt sich Ihr Produkt- und Leistungsportfolio mehr oder weniger deutlich von dem der Konkurrenz ab?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie hoch schätzen Sie die Bedrohung durch Substitutionsprodukte / -leistungen für die Zukunft ein?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

3. Organisation

a. Kundenstrukturen

Wie hoch ist der Anteil Ihrer Stammkundschaft am Umsatz?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie verteilt sich der Umsatz auf die einzelnen Kunden?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie ist die Zahlungsmoral der Kunden?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie gestaltet sich Ihr aktiver Vertrieb?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

b. Lieferantenstrukturen

Bestehen Abhängigkeiten von nur wenigen Lieferanten?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Welche Laufzeit wurde in den Lieferverträgen vereinbart?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie ist die Qualität der Lieferleistungen?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie häufig kam es in den letzten drei Jahren zu Reklamationen?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Welche Zahlungsmodalitäten wurden mit den Lieferanten vereinbart?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

c. Personalstrukturen

Wie viele Mitarbeiter sind im Unternehmen beschäftigt?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie ist die Struktur der Betriebszugehörigkeit?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie ist die Altersstruktur der Mitarbeiter?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Welche Qualifikationen haben die einzelnen Mitarbeiter?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie ist die Vergütungsstruktur gestaltet?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Entsprechen Anzahl, Qualifikation und Alter der Mitarbeiter den Anforderungen des Unternehmens?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

d. Maschinelle Ausstattung

In welchem Zustand befinden sich Maschinen, Anlagen und Gegenstände der Betriebs- und Geschäftseinrichtung?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Welche davon sind gemietet oder geleast?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie hoch sind die laufenden Instandhaltungsaufwendungen?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

e. Standortbedingungen

Welche Betriebsstätten werden übertragen und wo befinden Sie sich?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Welche Betriebsstätten sind gemietet, gepachtet oder geleast?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Besteht die Möglichkeit der Erweiterung oder eines Umbaus?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Besteht Verdacht auf Altlasten – zum Beispiel durch Unfälle, Leckagen, Produktionsabfälle, Gebäudekontamination, Geländeauffüllungen?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

4. Finanzsituation

a. Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen

Liegen mindestens die letzten drei Jahresabschlüsse sowie eine aktuelle BWA mit Summen- und Saldenliste zur Einsicht bereit?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie ist es um die Liquidität des Unternehmens bestellt?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Welche Kredite bestehen bei welcher Bank, in welcher Höhe und mit welcher Laufzeit?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wie sind die Kredite besichert?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Wurden alle Steuern fristgerecht bezahlt?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

b. Aktuelle Auftragslage

Wie steht es um die aktuelle Auftragslage?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

c. Perspektiven

Wie sehen Sie die Aussichten für Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren?

(Raum für Ihre Anmerkungen)

Diese Checkliste enthält selbstverständlich nur einen Auszug möglicher Fragestellungen. Diese sind stets von der jeweiligen Situation und auch vom Charakter des Fragestellers abhängig. Finanzinvestoren oder Quereinsteiger haben andere Informationsbedürfnisse als strategische Investoren.

Wir halten für die Vorbereitung eines Verkaufsprozesses Checklisten bereit, die sich über die Jahre bewährt haben.

Nutzen Sie unsere professionelle Beratung, dann vermeiden Sie offene Flanken. Sprechen Sie uns an.

Boris Breidenstein
Bankbetriebswirt

01 51 - 12 23 30 40



KMU Mittelstandsberatung GmbH
Steinweg 1
57627 Hachenburg

Tel. 02662 / 96890 - 10
Fax 02662 / 96890 - 99

Internet: www.breidenstein-mb.de

